

リージョナルアカウント/Regional Account Electronics

工作機械、レーザ、エレクトロニクス分野で市場をリード / 多様なキャリアパスが可能！

募集職種

採用企業名
トルンプ 株式会社

求人ID
1602592

業種
機械

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市緑区

給与
700万円 ~ 1100万円

勤務時間
事業外みなし労働制

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月24日 02:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 半導体・電子分野の既存顧客対応や新規開拓を担い、営業戦略の立案・推進を担当
- 世界最先端の製品を提案し、顧客課題の解決と市場拡大を通じて事業成長に貢献できる
- 国内外の技術・開発部門と連携し、グローバルな営業経験と提案力を磨ける
- フレックスタイムに近い柔軟な働き方に加え、海外出張や国内外への多彩なキャリアパスを用意

【業務内容】
日本国内全域を対象に、アカウントセールスとして既存顧客管理と新規顧客の開拓に向けて営業活動を展開。また、顧客との強固な信頼関係を構築して顧客満足度向上に努めながらマーケットシェアを拡大し、部門の売上目標を達成することで組織の成長に貢献。

＜具体的には＞
DC、MF、RF/VHF、マイクロ波等の幅広い製品ポートフォリオを対象に、事業部内の技術担当やマーケティング担当と連携しながら、日本全域の既存顧客や潜在顧客に対して定期訪問、製品デモの実施管理など営業活動を展開。また、プロジェクト進捗や売上状況などに関するドイツ本社のマネジメントへの報告業務、開発拠点の技術担当との日常的な打ち合わせや交渉も英語により実施。

＜Report to＞エレクトロニクス事業部長
＜職位＞スタッフ

■募集背景：
リプレイスメント

■所属組織：
＜所属事業部：エレクトロニクス事業部＞
本事業部では、半導体関連企業をはじめ、ガラスメーカー、工業用コーティングメーカー等の様々な業界の顧客に向け、弊社のヨーロッパ拠点で開発・製造しているパワーエレクトロニクス製品(プラズマ電源、RF 電源等)を国内で輸入販売。営業担当と技術担当が連携して既存/潜在顧客からの技術的な要求をくみ上げ、海外開発拠点とともに顧客ニーズに合わせて製品をカスタマイズし、顧客に提供。また、同事業部のサービス部門では、サービスエンジニアが中心となり販売後のアフターサービスを提供。事業部はキーアカウント、リージョナルアカウント、サービス、オペレーションの各部門で構成。

＜所属部門：リージョナルアカウント部＞
既存顧客管理とともに、事業部のマーケティング担当や部内の技術担当と協力しながら、国内全域を対象として、潜在的な市場をターゲットとした新規顧客開拓を行う。部門は営業とアプリケーションエンジニアの各担当で構成。

■将来の可能なキャリアパス：
本人のキャリア志向の明確化と入社後の実績により、国内の他エリアへの配置転換・横浜本社や他部門やドイツ本社への異動を検討。

■ポジションの魅力：
世界でも最先端の技術を持つ製品を強みとしてビジネスに関わることができます。フラットな組織で主体的にかつフレキシブルな働き方を実現できるのも魅力の一つです。また、役職を問わずトルンプの一メンバーとして、よりよい組織や企業文化のための改善や変革に関われるのも醍醐味です。中長期的には、業績や積極性に応じて多様なキャリアパスを追求することも可能です。

■課題/チャレンジ：
当事業部が本格的に日本国内で始動し始めてから日が浅く、既存と新規開拓の割合は現段階で 50:50 程度。潜在的な市場も幅広く、少人数チームによる連携により一定の裁量を持ちながら営業活動に従事することができる半面、達成目標に向けた強いオーナーシップや戦略的思考、国内外/社内外の様々なステークホルダーと明確に意志疎通を行うためのコミュニケーション能力、予期せぬ状況の変化に耐えうる順応性・柔軟性・楽観性、営業としての一定レベルの製品技術知識の習得などが求められる。

■TRUMPF Japan について：
トルンプは 1923 年の創業以来、常に未来に必要となる技術を見据えて新しい製品・ソリューションの開発を継続してきた、ドイツに本社をもつグローバル企業です。高度な技術と高品質の開発と製造により、お客様が求める真のソリューションを提供することでお客様の成功に寄与し、自社の価値をも高めてまいりました。
日本国内では 1977 年の創業以来、板金加工機・レーザ発振器・エレクトロニクス製品をメインに事業を展開しています。横浜本社の他、仙台と名古屋にオフィスを構え、約 220 名の従業員が各オフィスまたはお客様により近い拠点で営業とアフターサービスを展開しています。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：700 万円~1,100 万円程度(100%達成を想定)

＜セールスインセンティブ制度対象＞
- ・基本給(60%)：月額 35 万円~55 万円程度
- ・営業賞与(25%)：175 万~275 万/年
  ※年間の目標受注額 100%に対する達成率に応じて決定、年3回の支給。
- ・個人業績賞与(15%)：105 万~165 万/年
  ※年間の目標達成額 100%に対する達成率に応じて決定、年1回の支給。(収益や組織の変革に関する目標など受注以外)

■残業手当：事業外みなし労働時間制（深夜勤務・休日勤務による割増分支給）

【就業時間】
事業外みなし労働制

【勤務地】
横浜本社
■出張の有無と頻度：あり(ドイツ本社への出張 年 1-2 回)
■転勤：当面なし、但しビジネス状況や本人の希望次第で将来的に有
■出向：なし

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当 (公共交通機関による実費支給または社用車を提供)

スキル・資格

【必須要件】

- ネイティブレベルの日本語コミュニケーションスキル/Japanese language at native level
- 半導体、精密、電機電子など電気系のデバイスを商材として、プロジェクトセールスまたは類似の営業経験を 3 年以上。同業種での経験が望ましいが、理系のバックグラウンドを持っていれば異業種での経験も可。
  ※顧客の課題や要求、製品プロジェクトに対する理解を深め、関連のチームメンバーとの協働と相互サポートによりソリューションを提供
- 文化的背景、専門分野、組織階層等の異なるステークホルダーとスムーズな意思疎通を行えるコミュニケーションスキル
- 初級~中級程度の英語力(ドイツ本社および開発拠点の担当とのメールによるやり取りおよびオンラインミーティングを単独で実施できること。もしくは日常会話程度であっても短期集中による英語習得を確実にコミットできる方)
- 普通自動車免許

【選考について】

- 適性試験：なし
- 面接：2 ~ 3回

会社説明